ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Bartsch, Elga; Diekmann, Berend

Article — Published Version

Deutschlands Chancen im Handel mit Dienstleistungen

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Bartsch, Elga; Diekmann, Berend (2006) : Deutschlands Chancen im Handel mit Dienstleistungen, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Springer, Heidelberg, Vol. 86, Iss. 1, pp. 53-61, https://doi.org/10.1007/s10273-005-0456-x

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/42641

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

DOI: 10.1007/s10273-005-0456-x

Elga Bartsch, Berend Diekmann

Deutschlands Chancen im Handel mit Dienstleistungen

Der Dienstleistungssektor hat in den vergangenen Jahrzehnten erheblich an Bedeutung gewonnen. Wo ist Deutschland im internationalen Dienstleistungshandel einzuordnen? Welche Faktoren bestimmen das Muster des internationalen Dienstleistungshandels? Wer kann von einer Öffnung der Dienstleistungsmärkte profitieren?

Der Anteil der Dienstleistungen an der Gesamtwirtschaft ist in den vergangenen Jahrzehnten merklich gestiegen. Weltweit machen Dienstleistungen heute fast 70% der Wertschöpfung aus. Ein Großteil der neuen Arbeitsplätze entsteht im Dienstleistungssektor, wo viele, oft humankapitalintensive Vorleistungen für andere Sektoren erbracht werden.

Die Beschäftigung in Deutschland hat zwischen 1992 und 2004 im Durchschnitt aller Sektoren um etwa 0,1% pro Jahr zugenommen. Im Dienstleistungssektor stieg sie dabei um 1,5%; im Verarbeitenden Gewerbe fiel sie um 2,5% pro Jahr. Berücksichtigt man die durchschnittlichen Anteile dieser beiden Sektoren an der Gesamtbeschäftigung, ergibt sich daraus ein Beitrag der Dienstleistungen von +0,9 Prozentpunkten und ein Beitrag des Verarbeitenden Gewerbes von -0,5 Prozentpunkten zum aggregierten Beschäftigungszuwachs. Der Anteil der Dienstleistungen an den Vorleistungen des Verarbeitenden Gewerbes ist von rund 5% 1970 auf zuletzt 21% gestiegen. Vor allem mittelständische Unternehmen sind häufig darauf angewiesen, in ihrer Bedeutung gewachsene Dienstleistungen wie Produktdesign, Logistik oder IT-Anwendungen von außen zu beziehen. Hinzu treten Auslagerungseffekte. Ein leistungsfähiger Dienstleistungssektor ist entscheidend für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der gewerblichen Wirtschaft.

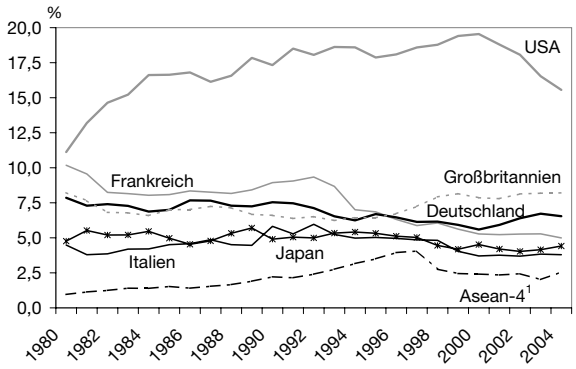
In den internationalen Wirtschaftbeziehungen nimmt die Bedeutung des Dienstleistungssektors immer weiter zu. Die Exporte aller Dienstleistungen (außer den vom Staat erbrachten) betragen derzeit weltweit rund 1800 Mrd. US-$. Das entspricht mehr als 20% der globalen Exporte von Waren und Dienstleistungen. Hinzu kommen Umsätze ausländischer Tochtergesellschaften, die im Dienstleistungssektor eine wesentlich größere Bedeutung haben als etwa im Verarbeitenden Gewerbe und die in der Zahlungsbilanzstatistik nicht erfasst werden können. Ihr Volumen wird auf mehr als 2000 Mrd. US-$ geschätzt und übersteigt damit die direkten Dienstleistungsexporte deutlich. Auch bei den ausländischen Direktinvestitionen stieg der Anteil der Investitionen im Dienstleistungssektor im Zeitablauf an. Es besteht zudem Grund anzunehmen, dass der Dienstleistungshandel systematisch unterschätzt wird. Da viele Dienstleistungen physisch unsichtbar sind, lässt sich der Grenzübertritt schwieriger erfassen als bei Gütern.

Trotz bestehender Barrieren im grenzüberschreitenden Dienstleistungsaustausch sind die Dienstleistungsexporte in den letzten 20 Jahren mit einer durchschnittlichen Jahresrate von 7% um knapp 1,5 Prozentpunkte schneller gewachsen als die Warenexporte. Die umfassende Deregulierung von Dienstleistungssektoren, wie etwa der Telekommunikations-, Transport- und Finanzbranche, hat das grenzüberschreitende Angebot dieser Dienstleistungen erleichtert. Durch neue technische Entwicklungen werden immer mehr Dienstleistungen international handelbar. Dies gilt mittlerweile auch für hochwertige Dienstleistungen, wie Unternehmensberatung, Softwareherstellung, Rechtsberatung und den Gesundheitsbereich.

Im Gegensatz zum Warenhandel bestehen Handelsbarrieren im Dienstleistungssektor nicht aus Zöllen oder quantitativen Einfuhrbeschränkungen. Sie gehen vielmehr vorwiegend auf nationale Regulierungen zurück. In vielen Fällen gelten diese nationalen Regulierungen zwar gleichermaßen für inländische und ausländische Anbieter. Dennoch ist die Erfüllung bestimmter Auflagen, z.B. spezieller nationaler Qualifi-

Dr. Elga Bartsch, 39, ist Deutschland- und Europavolkswirtin bei Morgan Stanley in London; Dr. Berend Diekmann, 46, leitet das Referat internationale Wirtschaft und Währung im Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit in Berlin. Die Autoren geben im Aufsatz ihre persönliche Auffassung wieder.

Abbildung 1
Anteil ausgewählter Länder an den Weltdienstleistungsexporten



[1] Asean-4: Hongkong, Korea, Singapur, Taiwan.

Quelle: IWF: World Economic Outlook , September 2005.

Tabelle 1
Deutscher Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland 1995-2004

	Dienstleistungen insgesamt				Dienstleistungen ohne Reiseverkehr		
	Exporte	Importe	Saldo		Exporte	Importe	Saldo
	Mrd. Euro			in % des BIP	Mrd. Euro		
1995	60,1	92,8	-32,7	-1,8	46,9	48,7	-1,8
1996	65,8	98,9	-33,1	-1,8	52,2	53,4	-1,2
1997	75,0	110,1	-35,1	-1,9	59,2	62,3	-3,1
1998	77,5	115,9	-38,4	-2,0	61,0	66,9	-5,9
1999	80,8	126,9	-46,1	-2,3	63,7	74,3	-10,6
2000	92,7	141,8	-49,1	-2,4	72,5	84,4	-11,8
2001	101,1	151,3	-50,3	-2,4	81,0	93,3	-12,3
2002	112,3	148,7	-36,4	-1,7	92,2	93,2	-1,0
2003	110,8	146,3	-35,5	-1,7	90,5	89,1	-1,3
2004	110,2	147,9	-37,7	-1,7	89,2	89,8	-0,6

Quelle: Zahlungsbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank.

kationen oder Residenzpflichten, für ausländische Anbieter schwieriger. Damit wirken diese Regulierungen wie Handelsbarrieren.

Deutschland im internationalen Dienstleistungshandel vorn

Mit einem Weltmarktanteil von 16% sind die USA derzeit der größte Exporteur von Dienstleistungen (vgl. Abbildung 1). Deutschland erreicht bei den Dienstleistungsexporten weltweit mit einem Weltmarktanteil von 6,4% nach Großbritannien (8%) den dritten Platz. Deutschland ist Nettoimporteur von Dienstleistungen mit einem Defizit in der Dienstleistungsbilanz von 37,7 Mrd. Euro (1,7% des BIP) im Jahr 2004 (vgl. Tabelle 1). Diese Bilanz ist im Wesentlichen auf die Reisefreudigkeit der Deutschen zurückzuführen, wie ein Vergleich der Struktur der deutschen Dienstleistungsexporte mit den Dienstleistungsimporten zeigt (vgl. Tabelle 2). Ohne die hohen Tourismusimporte wäre die deutsche Dienstleistungsbilanz in den letzten Jahren in etwa ausgeglichen gewesen. Während in den Bereichen Versicherungs- sowie Finanzdienstleistungen und Transportleistungen ein leichter Überschuss erzielt wird, besteht bei den sonstigen unternehmensbezogene Dienstleistungen ebenfalls ein Defizit (zu den Klassifikationen des Dienstleistungsverkehrs vgl. Kasten S. 58).

Die Umsätze ausländischer Tochterunternehmen deutscher Dienstleister betrugen 358 Mrd. Euro im Jahr 2002 und sind damit mehr als dreimal so hoch wie die deutschen Dienstleistungsexporte.

Die Entwicklung der deutschen Dienstleistungsexporte ist kontinuierlich aufwärts gerichtet und wurde zuletzt insbesondere von der dynamischen Entwicklung bei EDV- und Informationsleistungen, den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen und den Versicherungsdienstleistungen angetrieben.

Von den USA unterscheidet sich Deutschland insbesondere bei Auslandsreisen, bei den Lizenzen und Patenten sowie bei den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen. Hier weisen die USA einen deutlichen Überschuss in der Dienstleistungsbilanz auf, während die deutsche Bilanz defizitär ist. Dieses Grundmuster hat sich in den Jahren 1993 bis 2002 im Wesentlichen kaum verändert (vgl. Tabellen 3 und 4). Nur bei den Versicherungsdienstleistungen zeigt der

Tabelle 2
Deutsche Dienstleistungsexporte und -importe 2002
(in %)

	Exporte	Importe
Transportleistungen	24,5	20,8
Reiseverkehr	18,1	34,8
Kommunikationsdienstleistungen	1,3	2,3
Bauleistungen	4,0	3,0
Versicherungsdienstleistungen	6,8	0,9
Finanzdienstleistungen	4,0	2,5
EDV- und Informationsleistungen	4,9	4,1
Patente und Lizenzen	3,5	3,4
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	26,4	26,0
Kultur und Unterhaltung	0,5	1,4
Regierungsleistungen	6,0	0,9

Quelle: OECD.

Tabelle 3
Dienstleistungsbilanz nach Sektoren 1993
(in US-$)

	Deutschland	USA
Transportleistungen	-3 409	2 553
Reiseverkehr	-31 287	26 059
Kommunikationsdienstleistungen	-773	-3 792
Bauleistungen	-98	2 088
Versicherungsdienstleistungen	-557	-2 383
Finanzdienstleistungen	1 431	3 628
EDV- und Informationsleistungen	-520	1 469
Patente und Lizenzen	-2 374	16 663
sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	-5 488	9 390
Kultur und Unterhaltung	-1 345	2 038
Regierungsleistungen	6 075	3 675

Quelle: OECD.

Tabelle 4
Dienstleistungsbilanz nach Sektoren 2002
(in US-$)

	Deutschland	USA
Transportleistungen	-5 400	-12 284
Reiseverkehr	-33 169	24 418
Kommunikationsdienstleistungen	-1 972	-174
Bauleistungen	-341	428
Versicherungsdienstleistungen	5 867	-12 508
Finanzdienstleistungen	550	10 594
EDV- und Informationsleistungen	-934	2 737
Patente und Lizenzen	-1 331	24 884
sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	-11 155	19 119
Kultur und Unterhaltung	-1 530	6 835
Regierungsleistungen	4 947	-5 706

Quelle: OECD.

Vergleich zuletzt ein neues Bild, das für Deutschland positiv ausfällt.

Während der Anteil der Dienstleistungsexporte am Gesamtexport in Deutschland und Japan um etwa 15% schwankt, bewegt sich dieser Anteil in den USA und Großbritannien zuletzt um 30% (vgl. Abbildung 2). Daran lässt sich das unterschiedliche Spezialisierungsmuster im Außenhandel ablesen: Großbritannien und die USA sind offenbar stärker in den internationalen Dienstleistungshandel eingebunden als Deutschland oder Japan.

Dienstleistungen, die in direktem Zusammenhang mit dem Warenhandel stehen, gewinnen immer mehr an Gewicht. Die hohe Exportdynamik Deutschlands im Warenhandel sowie ein hoher Exportanteil an technologieintensiven Waren (Investitionsgüter) lässt eine bessere Positionierung im damit verbundenen Dienstleistungsexportgeschäft erwarten. Direkt mit dem Warenverkehr verbunden sind Transportleistungen, die einen Anteil an den Dienstleistungsausfuhren von etwa 25% aufweisen. Auch dürften die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen zu einem nennenswerten Teil den Zusammenhang widerspiegeln. In diesem Bereich stiegen die Einnahmen (Anteil etwa 46%) von 2000 bis 2004 um 28%, während die Ausgaben (Anteil etwa 53%) um gut 2% zurückgingen. Der Negativsaldo hat sich damit zuletzt zurückgebildet. Diese Entwicklung steht im Einklang mit der gleichzeitigen Verbesserung der Warenhandelsbilanz. Als Indiz passt zu diesem Bild, dass sich das Beschäftigungswachstum in Deutschland im Bereich der sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen seit 1990 im OECD-Vergleich überdurchschnittlich entwickelt hat[1].

[1] Vgl. A. Wölfl: The Service Economy in OECD Countries, STI Working Paper, 2005/3, OECD, Paris, S. 30.

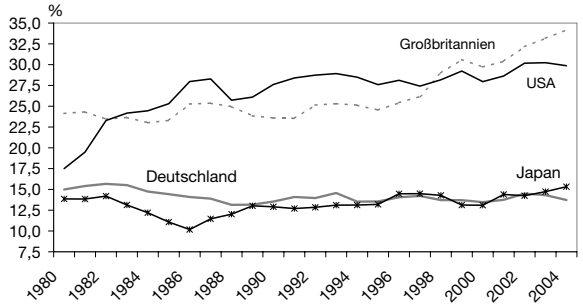
Länder mit hochwertigem Dienstleistungsangebot im Vorteil

Lange Zeit wurden Dienstleistungen in der Außenhandelstheorie als nicht handelbar angesehen. Der grenzüberschreitende Verkehr von Waren stand im Mittelpunkt. Als im Zuge des rasch wachsenden internationalen Dienstleistungshandels deutlich wurde, dass diese Annahme nicht mehr haltbar war, diskutierte man zunächst, ob die traditionellen Ansätze des Heckscher-Ohlin-Samuelson-Modells (HOS) auch für Dienstleistungen gelten könnten. Dazu wurden die HOS-Modelle um einen weiteren Produktionsfaktor, etwa Humankapital, ergänzt. Erklärungsgrundlage für den internationalen Handel blieb aber die unterschiedliche Faktorintensität bei der Produktion und die unterschiedliche Faktorausstattung der betreffenden Länder: relativ (human-)kapitalreiche Länder exportieren relativ (human-)kapitalintensive Güter, relativ arbeitsreiche Länder relativ arbeitsintensive Güter.

Erkenntnisse der neuen Außenhandelstheorie, deren Hauptaugenmerk auf der Erklärung wechselseitiger Exporte gleicher bzw. ähnlicher Güter zwischen Industrieländern liegt, ließen den HOS-Ansatz schließlich immer mehr in den Hintergrund treten, da die Homogenitätsannahmen des Modells offenkundig nicht der Realität des internationalen Handels sowohl für Güter als auch für Dienstleistungen entsprechen.

Um empirische Anhaltspunkte für sektorspezifische Vorteile eines Landes im internationalen Dienstleistungshandel zu finden, kann ein Revealed Comparative Advantage (RCA) einzelner Länder geschätzt werden[2]. Danach hat ein Land j einen komparativen Vorteil, wenn für ein Gut i das Verhältnis der Exporte X^i_j zu seinen Gesamtexporten X_j größer ist, als der Quo-

Abbildung 2
Anteil der Dienstleistungsexporte an den Gesamtexporten



Quelle: IWF: World Economic Outlook , September 2005.

tient aus den gesamten Ausfuhren dieses Gutes X^i_v zu den gesamten Exporten X_v eines Vergleichsgebietes v.

$$RCA^i_j = (X^i_j / X_j)/(X^i_v / X_v)$$

Als Vergleichsgebiete kommen ein anderes Land, eine Wirtschaftsgemeinschaft (OECD, G7-Staaten) oder die gesamte Welt in Frage. Es wird vermutet, dass ein Dienstleistungssektor i bei einem RCA größer 1 einen Wettbewerbsvorteil hat, weil sich die Exportstruktur dann gegenüber dem Vergleichsgebiet besser darstellt. Für einen RCA kleiner eins (und > 0) hat der betreffende Sektor international einen Nachteil[3].

Diese Methode, die noch auf der Heckscher-Ohlin-Samuelson-Theorie, d.h. der Annahme homogener, vergleichbarer Dienstleistungsgüter basiert, liegt der Abbildung 3 zugrunde. Der Dienstleistungshandel und die Auslandsumsätze der USA, Deutschlands, Großbritanniens und Japans sind Untersuchungsgegenstand. Dabei wurden sechs Sektoren (Finanzen, Versicherungen, Computer und Informationsdienste, Kommunikationsdienste, Kultur- and Freizeitdienstleistungen sowie Patent- and Lizenzeinnahmen) unterschieden. Nach den errechneten RCA-Indizes hat Deutschland bei den EDV- und Informationsleistungen derzeit einen deutlichen komparativen Vorteil. Bei den Versicherungsdienstleistungen hat Deutschland zuletzt aufgeholt, wenngleich Großbritannien hier und bei den Finanzdienstleistungen deutlich führt.

Mittlerweile ist es indes üblich, Dienstleistungen (wie auch die meisten Güter) als untereinander differenzierte Produktvarianten eines Produktionsprozesses, der durch steigende Skalenerträge gekennzeichnet ist, zu modellieren. Statt der Annahme homogener Dienstleistungsprodukte, die unter vollständiger Konkurrenz miteinander im Wettbewerb stehen, wird nunmehr die Annahme der monopolistischen Konkurrenz zugrunde gelegt. Die durch die Skalenerträge bedingten Größenvorteile und die Präferenzen der Konsumenten für unterschiedliche Produkte liefern eine modelltheoretische Erklärung für den vor allem zwischen Industrienationen zu beobachtenden intra-industriellen Handel auch mit Dienstleistungen. Steigende Skalenerträge entstehen im Dienstleistungsbereich durch die Fixkosten des Aufbaus eines Markennamens, der Entwicklung einer Technologie oder der Einrichtung eines Servicenetzes. Die mit dem Markennamen eines Dienstleisters verbundene Reputation ermöglicht es, die asymmetrische Informationsverteilung zwischen Anbieter und Kunden hinsichtlich der Qualität der zu erbringenden Dienstleistung und das damit möglicherweise verbundene Marktversagen zu überwinden.

Für die wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen, die aus diesem Außenhandelsmodell abgeleitet werden können, ist folglich mitentscheidend, ob die anfallenden Fixkosten globaler, regionaler oder nationaler Natur sind. In diesem Zusammenhang spielt die Kompatibilität der nationalen Regulierungen miteinander daher eine entscheidende Rolle. Nur wenn nationale Regeln unterschiedlicher Volkswirtschaften untereinander vergleichbar sind, können diese als Kosten den Ausfuhren bzw. Einfuhren anteilig kalkulatorisch zugeschlagen und können mögliche Skalenvorteile durch bessere Kompatibilität berechnet werden. Nicht vergleichbare oder gar inkompatible nationale Regulierungen bewirken hingegen bei jedem neuen Markteintritt einen hohen Fixkostenblock bzw. verhindern den Marktzutritt ganz. Transparenz und Vergleichbarkeit sind also essentielle Voraussetzungen, um die Vorteile einer Öffnung der Dienstleistungsmärkte abschätzen zu können.

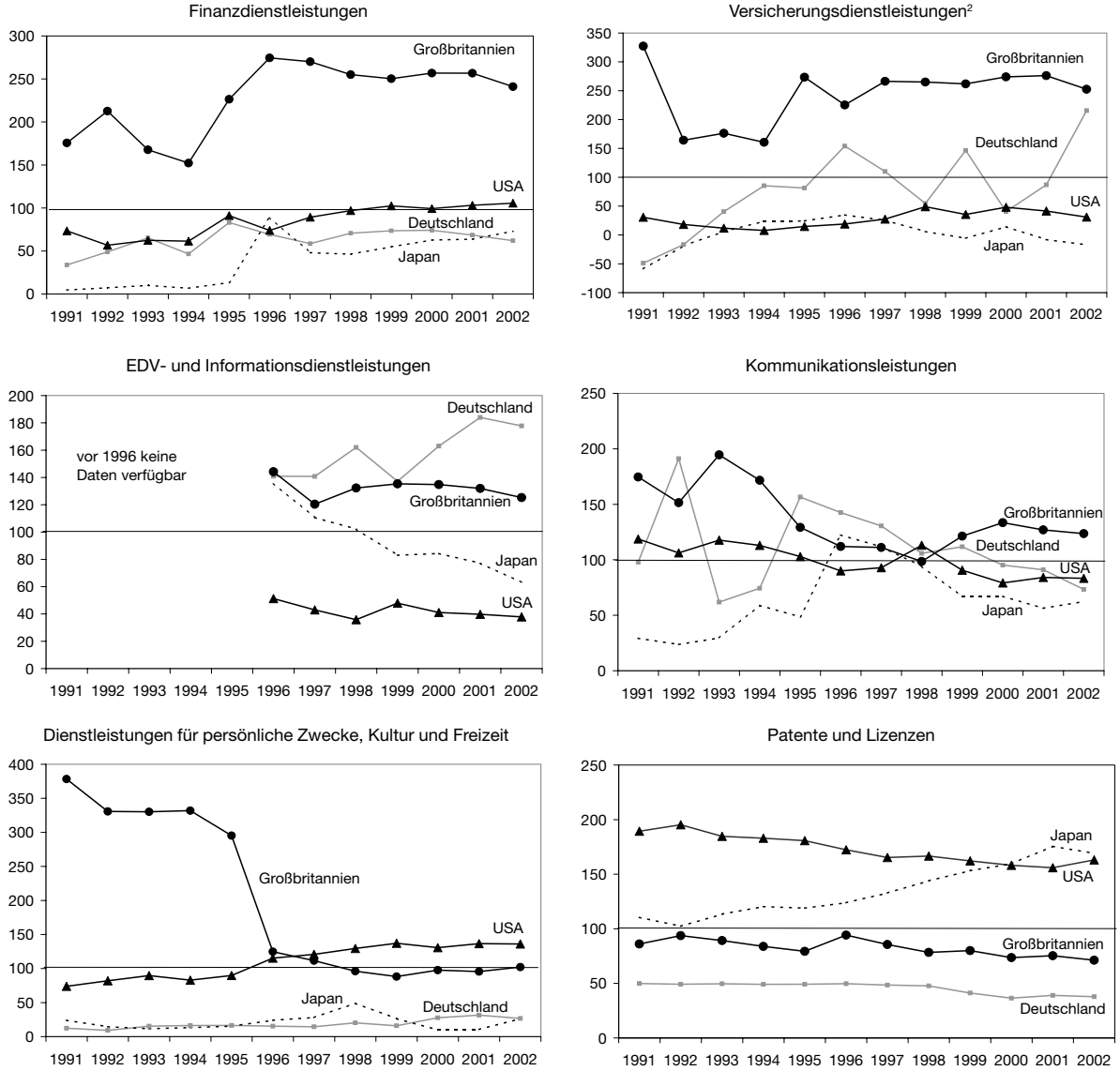
Der Gravitationsansatz

Nach der Veröffentlichung einheitlich ermittelter bilateraler Dienstleistungshandelsdaten durch die OECD

[2] Vgl. B. Balassa: Trade Liberalization and ‚Revealed' Comparative Advantage, in: The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 32, 1965, S. 99-123; R. Langhammer: Revealed Comparative Advantages in Service Trade of the USA, EU, and Japan. What Do They Tell Us?, in: Journal of World Investment & Trade, Volume 5, Nr. 6, 2005.

[3] Dieser Revealed Comparative Advantage Ansatz kann durchaus auch kritisch betrachtet werden. So führt die unsymmetrische Skalierung (Nachteil 0 – 1; Vorteil >1) zu einer Verzerrung des Vergleichs von komparativen Vor- und Nachteilen. Vgl. K. Laursen: Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation, Danish Research Unit for Industrial Dynamics, Working Paper Nr. 98-30, 1998. Inzwischen ist eine Vielzahl von weiteren Ansätzen zur Ermittlung des Revealed Comparativ Advantage entwickelt worden. Vgl. T. L. Vollrath: A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 127, 1991, S. 265-280. Die hier verwendete Berechnungsmethode wird häufig in Vergleichsstudien genutzt.

Abbildung 3
Revealed Comparative Advantage (RCA)[1] für ausgewählte Dienstleistungssektoren in den USA, Deutschland, Großbritannien und Japan, 1991-2002



[1] $RCA^i_a = (X^i_a/X_a)/(X^i_g/X_g) * 100$, wobei X – Dienstleistungsexporte, i – Dienstleistungssektor, a – jeweiliges Land, g – G7-Staaten total. $RCA^i_a > 100$ bedeutet ein Wettbewerbsvorteil. [2] Für Deutschland 1991-1992 und für Japan 1991-1992, 1999 und 2001-2002 werden „negative" Exportwerte ausgewiesen. Grundsätzlich ergibt sich der Export von Versicherungsdienstleistungen aus den eingenommenen Versicherungsprämien, dem durch Reserven erzielten Einkommen abzüglich der fälligen Versicherungsleistungen aus Schadensfällen. „Negative" Exportwerte für Versicherungsdienstleistungen können sich in einzelnen Jahren dann ergeben, wenn z.B. bei Naturkatastrophen Versicherungsleistungen die Summe der Prämieneinnahmen übersteigen. Außerdem wird aufgrund von Erfassungsproblemen in der Regel darauf verzichtet, Einkommen aus der Anlage von Reserven zu erfassen.

Quelle: OECD Statistics on International Trade in Services: Detailed Tables by Service Category, 1993-2002, 2004 Edition, eigene Berechnungen.

für die Jahre 1993 bis 2002[4] sind in den vergangenen zwei Jahren eine Reihe von empirischen Studien zu den Bestimmungsgründen des zu beobachtenden Handelsmusters erarbeitet worden. Diese Studien beruhen überwiegend auf dem so genannten Gravitationsmodell[5].

Das Gravitationsmodell besagt, dass der bilaterale Handel zwischen zwei Ländern eine Funktion ihrer Größe (gemessen durch das BIP) und der Distanz zwischen ihnen ist. Der Gravitationsansatz war lange umstritten, da er nicht nur im Widerspruch zur herrschenden Außenhandelstheorie stand, sondern auch

Klassifikation des Dienstleistungsverkehrs

Nach der neuen Erweiterten Klassifikation des Dienstleistungsverkehrs in der Zahlungsbilanz (EBOPS), die gemeinsam von der Europäischen Kommission, dem IWF, der OECD, der UNCTAD und der WTO ausgearbeitet wurde, unterscheidet man folgende Dienstleistungskategorien:

- *Transportleistungen* erfassen sowohl den Transport von Passagieren als auch von Frachten sowie die Miete von Transportmitteln samt Mannschaft,
- unter *Reiseverkehr* werden die Güter- und Dienstleistungen, die durch Reisende anlässlich von Besuchen von weniger als einem Jahr im Ausland erworben werden, erfasst,
- *Kommunikationsleistungen* erfassen sowohl Kommunikationsleistungen über Telefon, Kabel, Satellit etc. als auch Post- und Kurierdienste,
- *Bauleistungen* erfassen die Leistungen, die von Beschäftigten eines Unternehmens bei Bauprojekten im Ausland erbracht werden,
- *Versicherungsdienstleistungen* erfassen die Versicherung von Ausländern durch inländische Versicherungsunternehmen,
- *Finanzdienstleistungen* decken Finanzdienste von Finanzinstitutionen für im Ausland ansässige Kunden ab,
- *EDV- und Informationsleistungen* erfassen Hardware- und Softwareberatung, sowie Informationsdienste bezogen unter anderem auf die Datenbankkonzeption, Datenbankaufbereitung oder Datenverbreitung,
- *Patente und Lizenzen* erfassen den Fluss von Zahlungen zwischen Inländern und Ausländern z.B. für die Nutzung von Patenten, Copyrights, Handelsmarken,
- die *sonstigen unternehmensbezogene Dienstleistungen* erfassen unter anderem bestimmte Leasingkategorien, Buchhaltungsleistungen, Steuerberatung, Rechtsberatung, Unternehmensberatung, Forschungsdienstleistungen und Ingenieurleistungen,
- *Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit* decken unter anderem Leihgebühren und Honorare für Filme, Sport, Theater und die Nutzung von Bibliotheken oder Archiven durch Ausländer ab,
- *Regierungsleistungen* sind eine Restgröße, die außerdem alle durch Botschaften, Konsulate oder auch im Rahmen von militärischen Aktionen vorgenommenen Transaktionen erfassen.

selbst keine ökonomische Theorie enthielt und nur als empirische Beziehung erschien. Mittlerweile ist aber nachgewiesen worden, dass der Gravitationsansatz sowohl mit Modellen der neueren Außenhandelstheorie, d.h. mit monopolistischer Konkurrenz und steigenden Skalenerträgen, als auch mit einem Modell der Auslandsumsätze multinationaler Unternehmen und dem Heckscher-Ohlin-Ansatz kompatibel ist. Für den Dienstleistungshandel wird das Gravitationsmodell empirisch besser bestätigt als für den Warenhandel.

Gemäß den bislang vorliegenden Studien wird der Umfang des Dienstleistungshandels zwischen zwei Ländern – auch im Vergleich zum Einfluss auf den Warenhandel – von folgenden Größen besonders ausgeprägt positiv beeinflusst:

- der Humankapitalausstattung,
- einer gut ausgebauten Transport- und Kommunikationsinfrastruktur,
- einer geringen Korruption im importierenden Land,
- einer liberalen Regulierung der Dienstleistungsmärkte, abgeleitet aus OECD-Indikatoren bzw. einem hohen Maß an ökonomischer Freiheit (z.B. gemäß dem Economic Freedom Index des Fraser Institutes).

In allen Gravitationsmodellen spielt naturgemäß die Größe der beiden Länder und die geographische Distanz zwischen ihnen eine entscheidende Rolle. Der positive Einfluss der Größe einer Volkswirtschaft auf das bilaterale Handelsvolumen scheint sich dabei auf das BIP pro Kopf des exportierenden Landes zu konzentrieren. Mit anderen Worten, die Größe des Heimatmarktes ist eine entscheidende Bestimmungsgröße für den Umfang des bilateralen Dienstleistungshandels. Die Größe des ausländischen Absatzmarktes dagegen scheint nur eine untergeordnete Rolle zu spielen. Auf Basis eines Gravitationsmodells lässt sich aber nicht nur dieser asymmetrische Effekt finden, sondern sogar Anzeichen für einen komparativen Kostenvorteil von Ländern mit einem hohen Pro-Kopf-BIP bei der Produktion und dem Export von Dienstleistungen[6]. Diese komparativen Kostenvorteile lassen sich etwa durch das Vorliegen von Skalenerträgen bei der Bereitstellung von Dienstleistungen, z.B. durch den Aufbau eines Markennamens oder eines Vertriebsnetzes, begründen.

Der Datensatz der OECD ist außer mit dem Gravitationsmodell auch mit einem O-Ring-Ansatz analysiert worden[7]. Beim O-Ring-Ansatz hängen Dienstleistungsexporte auch vom effizienten Einsatz komplementärer, lokaler Faktoren ab. Hohe Löhne in diesen Sektoren wirken sich im Importland negativ (und nicht wie man vermuten könnte positiv) auf die Dienstleistungsimporte aus. Hinter dem O-Ring-Ansatz steht die Beobachtung, dass international handelbare Dienstleistungen sowohl auf Inputs des importierenden als auch des exportierenden Landes zurückgreifen. Damit

[4] Vgl. OECD: Statistics on Internationale Trade in Services, Detailed Tables by Partner Country 1999-2002, 2004

[5] Vgl. Jan Tinbergen: Shaping the World Economy – Suggesting for an International Economic Policy, New York: Twentieth Century Fund, 1962.

[6] Vgl. L. Grünfeld, A. Moxnes: The Intangible Globalisation. Explaining the Patterns of International Trade in Services, Norwegian Institute of International Affairs (NUPI), Working paper Nr. 657, 2003, S. 3.

[7] Vgl. D. Mirza, G. Nicoletti: What is so Special about Trade in Services? Research Paper 2004/2 GEP Leverhulme Centre, University of Nottingham, 2004.

beeinträchtigen alle kostenerhöhenden Faktoren das Handelsvolumen bei Dienstleistungen, gleichgültig, ob sie im Ausfuhr- oder im Einfuhrland ergriffen werden. Deshalb schadet etwa eine Erhöhung der Lohnkosten im importierenden Land indirekt auch der Wettbewerbsfähigkeit der Dienstleistungsunternehmen im exportierenden Land. Der O-Ring-Ansatz begründet damit den entscheidenden Unterschied zur Annahme komparativer Kostenvorteile in traditionellen Außenhandelsmodellen. In einem traditionellen HOS-Modell würde die relative Wettbewerbsfähigkeit eines exportierenden Landes und somit das Handelsvolumen durch kostensteigernde Regulierungen im importierenden Land gesteigert werden. Die Untersuchung ergibt, dass das Pro-Kopf-BIP des importierenden Landes keinen signifikanten Einfluss hat. Dies lässt sich auf die mit einem hohen Pro-Kopf-Einkommen einhergehenden hohen Löhne zurückführen[8].

Keine Nachteile durch Liberalisierung

Eine weitere neue Studie, die mit dem Gravitationsansatz arbeitet, findet einen symmetrischen Effekt des BIP pro Kopf, d.h. reiche Länder exportieren und importieren gleichermaßen mehr Dienstleistungen. Die Größe des Heimatmarktes spielt somit ebenso eine Rolle wie die des ausländischen Absatzmarktes. Die Autoren finden zudem einen positiven Zusammenhang zwischen Güterexporten und Dienstleistungsimporten eines Landes, der auf die Nutzung etwa von Transport- und Finanzdienstleistungen aus dem Destinationsland der Güterexporte hindeutet. Sie kommen außerdem zu dem Ergebnis, dass der Grad der ökonomischen Freiheit stärker auf die Dienstleistungsexporte als auf die -importe wirkt. Dieser von den Autoren verwendete Index umfasst sowohl Messgrößen interner Liberalisierung (z.B. Staatstätigkeit, Arbeitsmarktregulierung, Berufsfreiheit) als auch eine Messgröße externer Liberalisierung (Freiheit zum internationalen Handel)[9]. Diese Studie bestätigt die im Hinblick auf eine weitgehende interne und externe Deregulierung des Dienstleistungssektors gehegten Befürchtungen nicht, dass die Öffnung zu einer Überschwemmung mit ausländischen (Billig-)Dienstleistungen führt.

Dieses Ergebnis wird auch im Rahmen eines O-Ring-Ansatzes gestützt[10]. Dort ergibt die Untersuchung eine symmetrische Auswirkung des Grades der inländischen Produktmarktregulierung im Import- und Exportland auf das bilaterale Handelsvolumen. Die Autoren der Studie wählen zwei OECD-Indikatoren: einen Maßstab für Marktzugangsschranken zu Dienstleistungsmärkten in den Export- und Importländern und einen Maßstab, der neben den Marktzugangsschranken selbst noch andere Regulierungen (z.B. öffentliches Eigentum an Unternehmen, Preiskontrolle, gesetzliche Geschäftsbeschränkungen) enthält. Wenn deregulierte Märkte von Dienstleistungsimporten überschwemmt werden würden, müsste der Effekt asymmetrisch sein. Das ist aber nicht der Fall.

Eine Zwischenbilanz der bislang veröffentlichten Studien zum Muster des internationalen Dienstleistungshandels zeigt, dass die These, dass Länder mit einem hohen BIP pro Kopf bei nationaler und internationaler Öffnung von ausländischen Billig-Dienstleistungen überschwemmt werden, nicht bestätigt werden kann. Dieses Ergebnis wird auch von den hier berechneten Revealed Comparative Advantages (RCAs) gestützt, die vor allem für die USA und Großbritannien, die im internationalen Vergleich weniger Regulierungen im Dienstleistungsbereich aufweisen, starke Wettbewerbspositionen im internationalen Dienstleistungshandel zeigen.

Erhebliche Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich

Eine Besonderheit der Handelspolitik im Bereich der Dienstleistungen ist, dass unter dem General Agreement on Trade in Services (GATS) nicht nur der eigentliche grenzüberschreitende Handel von Dienstleistungen (Modus 1) erfasst wird, sondern auch die Nutzung von Dienstleistungen im Ausland (Modus 2), die Umsätze ausländischer Tochtergesellschaften im Inland (Modus 3) und die vorübergehende Anwesenheit von natürlichen Personen, die im Inland Dienstleistungen erbringen (Modus 4). Bei Modus 3 und 4 zeigt sich eine sehr enge Verwandtschaft zur internationalen Mobilität von Produktionsfaktoren (Kapital und Arbeit). Vor allem für den Faktor Arbeit ist diese politisch sehr umstritten. Der Unterschied zwischen Modus 4 und Migration ist, dass Migration langfristig, also für länger als ein Jahr definiert wird. Der internationale Dienstleistungshandel setzte sich Ende der 90er Jahre folgendermaßen zusammen: Der Anteil von Modus 1 machte 41,0% aus, der von Modus 2 ergab 22,0%, der von Modus 3 erreichte 33,8% und der von Modus 4 kam auf 4,1%[11].

[8] Vgl. ebenda, S. 19.

[9] Vgl. F. Kimura, H. Lee: The Gravity Equation in International Trade in Services, European Trade Study Group Conference, University of Nottingham, September 9-11, 2004, S. 8 f.

[10] Vgl. D. Mirza, G. Nicoletti, a.a.O., S. 13.

[11] Vgl. G. Karsenty: Assessing trade in services by mode of supply, GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalisation, Brookings Institution, Washington DC, 2000, S. 33-56.

Tabelle 4
Spezifische Konzessionen der EU und einzelner EU-Mitgliedstaaten im Dienstleistungsbereich im Rahmen der Doha-Runde, Stand Februar 2003[1]

Land/Modus	Restriktionen bei Marktzugang (MZ)				Restriktionen bei Inländerbehandlung (IB)				MZ + IB			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Belgien	57,1	89,4	84,5	0,4	56,6	90,3	86,7	2,2	56,9	89,8	85,6	1,3
Dänemark	60,2	89,4	85,8	2,7	59,3	90,3	84,5	4,4	59,7	89,8	85,2	3,5
Deutschland	56,6	87,6	81,9	1,8	55,3	88,5	85,0	2,2	56,0	88,1	83,4	2,0
Griechenland	55,8	89,4	83,6	4,9	54,9	90,3	85,8	0,9	55,3	89,8	84,7	2,9
Spanien	57,5	89,8	78,3	1,3	57,5	90,3	86,7	1,3	57,5	90,0	82,5	1,3
Frankreich	51,8	88,5	79,2	9,7	54,0	90,3	84,5	2,7	52,9	89,4	81,9	6,2
Irland	56,6	89,8	85,8	0,0	55,8	90,3	86,7	0,9	56,2	90,0	86,3	0,4
Italien	50,4	88,9	77,0	5,3	49,1	90,3	85,4	9,3	49,8	89,6	81,2	7,3
Luxemburg	61,5	89,8	86,7	0,4	60,2	90,3	86,7	0,9	60,8	90,0	86,7	0,7
Niederlande	59,7	89,8	86,7	0,0	58,4	90,3	86,7	0,9	59,1	90,0	86,7	0,4
Österreich	65,5	87,2	82,3	6,2	62,4	88,1	85,0	1,8	63,9	87,6	83,6	4,0
Portugal	54,0	89,8	74,8	2,7	53,1	90,3	84,1	6,6	53,5	90,0	79,4	4,6
Finnland	58,8	77,0	74,3	0,9	58,8	78,3	75,2	57,1	58,8	77,7	74,8	29,0
Schweden	57,5	80,5	74,3	1,3	56,6	81,4	74,8	3,1	57,1	81,0	74,6	2,2
Großbritannien	60,6	89,8	86,7	3,5	59,3	90,3	86,7	0,9	60,0	90,0	86,7	2,2
Ungewichteter Durchschnitt	57,6	87,8	81,5	2,7	56,8	88,6	84,3	6,3	57,2	88,2	82,9	4,5
Variationskoeffizient	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,9	0,2	0,2	0,3	0,5
EU gewichtet[2]	56,2	88,4	81,4	3,9	55,6	89,4	85,1	3,8	55,9	88,9	83,3	3,8

[1] Tatsächliche Konzessionen als Anteil an der maximal möglichen Erbringungsform, gewichtet mit Offenheitsgrad oder Bindungen (0; 0,5; 1); je höher der Wert, desto offener ist der Dienstleistungssektor in dieser Erbringungsform. [2] Gewichtet mit dem Anteil des jeweiligen Mitgliedstaates am EU-Bruttonationaleinkommen 2000.

Quelle: R. Langhammer: The EU Offer for Service Trade Liberalisation in the Doha-Round. Evidence for a Not-Yet-Perfect Customs Union, in: Journal of Common Market Studies, Vol. 43, Nr. 2. (Juni 2005), S. 311-325.

Empirisch werden Handelsbarrieren im Dienstleistungsbereich über so genannte Frequency indices erfasst, bei denen die einzelnen Verpflichtungen zur Marktöffnung nach Ländern und Sektoren gezählt und dann mit der maximal möglichen Marktöffnung verglichen werden. In der Regel werden dabei die Parameter Marktzugang und Inländerbehandlung betrachtet (siehe Tabelle 4). Die Studien unterscheiden sich dahingehend, ob nur GATS-Verpflichtungen betrachtet werden oder auch andere Vertragswerke, z.B. der Trade Restrictiveness Index der Australian Productivity Commission[12]. Diese werden dann auf ihre Eigenschaften (Länder, Sektormuster, Ähnlichkeiten) hin untersucht.

Die Mitgliedstaaten der EU sind vor allem für die Modi 1 und 4 noch weit von einem Binnenmarkt entfernt. Vor allem im Modus 4 gibt es nur ganz wenige Öffnungsschritte. Dies wird in den Studien auf Bedenken vieler EU-Länder (bereits vor der EU-Erweiterung) zurückgeführt, dass über den Modus 4 die Einwanderungsbestimmungen der EU umgangen werden könnten.

Weltweit bestehen im Dienstleistungssektor immer noch erhebliche Handelshemmnisse. Der Abbau dieser Hemmnisse steht im Mittelpunkt regionaler und multilateraler Handelsvereinbarungen. Schätzungen zufolge würde eine vollständige Liberalisierung die Dienstleistungsexporte der OECD-Länder um 30% bis 50% ansteigen lassen[13]. Für Deutschland werden Zuwachsraten von 37% für die Exporte und 34% für die Umsätze ausländischer Tochtergesellschaften geschätzt.

Die Liberalisierung des Dienstleistungshandels ist nicht gleichbedeutend mit einer vollständigen Deregulierung des Dienstleistungssektors. Bei der Liberalisierung des Dienstleistungshandels steht die Einräumung des Marktzutritts und die Gleichbehandlung von in- und ausländischen Anbietern im Vordergrund. Dabei besteht ein Spannungsverhältnis zwischen den Kriterien des Verbraucherschutzes und der Gefahr verdeckter Handelshemmnisse.

[12] Vgl. P. Dee: Trade in Services. Australian Productivity Commission, 2001.

[13] Vgl. L. Grünfeld, A. Moxnes, a.a.O., S. 3.

Neue ausländische Anbieter können eine sorgfältige Überprüfung bestehender Regulierungen im Inland notwendig machen. Durch Abschottung nach außen genießen inländische Anbieter Knappheitsrenten. Infolge einer Marktöffnung bei gegebenen nationalen Regelungen können künstliche Knappheitsrenten nunmehr bei ausländischen Anbietern anfallen, da diese den nationalen (Über-)Regulierungen nicht unterliegen, sondern den Regeln ihres Herkunftslandes (Herkunftslandprinzip). Bei einer im internationalen Vergleich starken Regulierung des inländischen Dienstleistungssektors steigen somit die Wettbewerbsnachteile für inländische Anbieter verglichen mit dem hypothetischen Fall einer geschlossenen Volkswirtschaft.

Die Argumente zum Schutze inländischer Konsumenten gegenüber potentiell minderwertigen ausländischen Dienstleistungen erscheinen vor dem Hintergrund der zu beobachtenden fast vollständigen Liberalisierung des Modus 2 diskussionswürdig. Auslandsreisende sind den dortigen Anbietern von Dienstleistungen ebenfalls mehr oder weniger „schutzlos“ ausgesetzt. Wenn man also der Auffassung ist, dass von ausländischen Dienstleistungen tatsächlich eine Gefahr für inländische Konsumenten ausgeht, dann müsste man eigentlich auch für Nutzungseinschränkung solcher Dienstleistungen durch Reisende (z.B. Reparaturen, Zahnbehandlungen, Finanzdienstleistungen) oder gar eine Beschränkung der Reisefreiheit eintreten. Informationen über die Qualifikationen eines im Ausland ansässigen Dienstleisters und über die Qualität der von ihm angebotene Dienste können indes über Zertifizierungen bereitgestellt werden. Diese Informationen kann sich der Konsument in seinem Heimatland leichter beschaffen als im Ausland. Außerdem können bei Angeboten im Inland weitere Regulierungen, wie z.B. die Gewerbeordnung, greifen. Dagegen abzuwägen sind die Möglichkeiten und Grenzen des Landes, in dem der ausländische Anbieter seine Dienste erbringt, die Einhaltung ausländischer Vorschriften zu überprüfen.

Schlussfolgerungen

Aufgrund stark steigender Skalenerträge in vielen Dienstleistungsbranchen spielt die Größe des Heimatmarktes für die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft eine wichtige Rolle. Je größer der Heimatmarkt ist, desto niedriger sind die Durchschnittskosten und damit umso höher die Kostenvorteile eines Anbieters.

Dienstleister in den USA haben den weltweit größten Heimatmarkt. Dass viele Dienstleistungen von steigenden Skalenerträgen gekennzeichnet sind, stärkt ihre Wettbewerbsposition.

Ein hohes Pro-Kopf-Einkommen erhöht die inländische Nachfrage nach Dienstleistungen und verstärkt noch einmal die Kostenvorteile.

Eine konsequente Deregulierung der heimischen Produktmärkte trägt zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit im inländischen Dienstleistungssektor bei und verschafft der heimischen Dienstleistungswirtschaft Vorteile bei fortschreitender internationaler Marktöffnung. Selbst beim Status quo der begrenzten Offenheit internationaler Dienstleistungsmärkte kann dies zu einem Exportimpuls führen, da alle Untersuchungen darauf hindeuten, dass die Ausfuhren stärker als die Einfuhren ansteigen.

Mit einem im internationalen Vergleich hohen Pro-Kopf-Einkommen, einem hohen Ausbildungsstand, einer erstklassigen Kommunikations- und Verkehrsinfrastruktur sowie einem starken internationalen Engagement vieler deutscher Dienstleistungsunternehmen verfügt Deutschland über gutes Rüstzeug, um über seine Grenzen hinaus auf offene Dienstleistungsmärkten zu bestehen.

Die Wertschöpfungsquote im deutschen Warenhandel wird in erheblichem Ausmaß auch von Dienstleistungen, die hier als Vorleistungen eingehen, geprägt. Die verbesserte Wettbewerbssituation deutscher Unternehmen insbesondere bei technologieintensiven Produkten, wie sie im steigenden Warenhandelsüberschuss zum Ausdruck kommt, dürfte ein wichtiger Grundstein sein, um die Herausforderungen auch im internationalen Dienstleistungsmarkt zu meistern. Von der technologieintensiven Struktur der Warenexporte Deutschlands dürften positive Wirkungen auf die Dienstleistungsexporte ausgehen, da diese Güter häufig intensive Beratungs- und Wartungsleistungen erfordern.

Eine empirische Analyse der komparativen Vorteile der einzelnen Sektoren zeigt, dass deutsche Unternehmen heute in wichtigen Branchen wie z.B. Versicherungen sowie EDV- und Informationsleistungen einen Wettbewerbsvorteil auf den Weltmärkten haben. Die Befürchtung, dass ein hochentwickeltes Land wie Deutschland von ausländischen Dienstleistungsexporten überschwemmt wird, wenn der internationale Dienstleistungshandel liberalisiert wird, wird hingegen von den vorliegenden empirischen Studien nicht bestätigt.